

| | |
|-------------------------|---|
| 1. Record Nr. | UNICAMPANIASUN0091859 |
| Autore | De Luca, Giovanni Battista <1614-1683> |
| Titolo | Il dottor volgare, ovvero Il compendio di tutta la legge civile, canonica, feudale e municipale nelle cose più ricevute in pratica 2 / del cardinale Giambatista De Luca e dal medesimo moralizzato in lingua italiana. - Firenze : coi tipi di V. Batelli e compagni, 1840 |
| Pubbl/distr/stampa | Legato con il secondo |
| Edizione | [509 p.] |
| Descrizione fisica | Biblioteca Lauria. |
| Lingua di pubblicazione | Italiano |
| Formato | Materiale a stampa |
| Livello bibliografico | Monografia |
| 2. Record Nr. | UNINA9910484740703321 |
| Autore | Truchseß Nicole |
| Titolo | Zeitarbeit erfolgreich verkaufen : Praxistipps für Arbeitgeberakquise, Recruiting und Bewerbermanagement // von Nicole Truchseß, Markus Brandl |
| Pubbl/distr/stampa | Wiesbaden : , : Springer Fachmedien Wiesbaden : , : Imprint : Springer Gabler, , 2017 |
| ISBN | 3-658-17522-2 |
| Edizione | [2nd ed. 2017.] |
| Descrizione fisica | 1 online resource (171 pages) |
| Disciplina | 331.257290943 |
| Soggetti | Sales management Personnel management Sales/Distribution Human Resource Management |
| Lingua di pubblicazione | Tedesco |
| Formato | Materiale a stampa |
| Livello bibliografico | Monografia |

Nota di contenuto

Vertriebsstrukturen und Organisationsformen in der Zeitarbeit -- Vertriebsgrundlagen: Persönliche Eigenschaften, Kaufmotive, Recherche- und Akquisegespräche, Fragetechniken, Einwandbehandlung, Argumentation, Preisverhandlung -- Das "6 in 8 Konzept" -- Neukundengewinnung -- Aktive Platzierung von Bewerbern und Mitarbeitern -- Bewerbermanagement. .

Sommario/riassunto

Dieses Buch ist eine kompakte Bedienungsanleitung für sämtliche vertrieblichen Situationen in der Zeitarbeitsbranche. Es zeigt, wie der Vertrieb von Zeitarbeit effizienter gestaltet werden kann und welche seriösen Akquisemöglichkeiten es gibt. Die Autoren behandeln die häufigsten Herausforderungen im Vertrieb, z.B. Planung der Akquise, Telefoneinsatz bei der Neukundengewinnung, Preisverhandlung und die Organisation von Bewerbergesprächen. Mit praxisnahen Musterdialogen und hilfreichen Umsetzungstipps. Aus dem Inhalt Vertriebsstrukturen und Organisationsformen in der Zeitarbeit Vertriebsgrundlagen: Kaufmotive, Recherche- und Akquisegespräche Fragetechniken, Einwandbehandlung, Argumentation, Preisverhandlung Das "6-in-8-Konzept" Neukundengewinnung und Bewerbermanagement Aktive Platzierung von Bewerbern und Mitarbeitern Die Autoren.
